

# GPS活用の便利な機能アプリ 法人向けサービスで導入600社



別所宏恭 社長 (50)

**企業データ**  
設立 1989年5月  
所在地 東京都新宿区  
事業内容 GPSアプリ「GPS PUNCH」の開発  
資本金 3億1560万円

スマートフォン利用のGPSアプリ開発で世界市場を睨む日本発ベンチャーがある。iPhone利用の法人向けスマホアプリを開発するレッドフォックス(東京都新宿区)だ。2012年にリリースした「GPS PUNCH」(ジピーエス・パンチ!)は昨年、国内導入クライアント数が600社を超えた。法人向けサービスに目を付けた理由について、別所宏恭社長は「ITの世界は

在地確認を瞬時に行える。これは、2011年の東日本大震災の時に考案された機能で、アプリ開発のきっかけになったものだ。

流行のサイクルが速く、一般ユーザ向けサービスは長続きしません。法人向けならば機能改善で継続利用してもらえます」と語る。「GPS PUNCH」は、主に4つの機能を持つ。GPSを活用したスケジューリング機能はそのひとつで、複数の目的地への移動時間を自動計算して訪問予定を作成する。また、地震などの緊急事態が発生した際には、登録メンバー全員の所

他には全スタッフのスケジュールを共有する行動管理、過去の顧客訪問履歴を遡るデータベース、営業活動報告と顧客情報管理などの機能を備えている。GPS機能をベースに、さまざまな機能をクラウド上で共有できる便利なアプリだ。「世界に出るため、アメリカの展示会にも出展しています。市場が成熟する前に『GPS PUNCH』をさらに拡販させたいです」

## ワークシフト・ソリューションズ

### 日本と海外をつなぐクラウドソーシング 日米の働き方の差が発想の原点

海外のフリーランサーや技術者に仕事を依頼できるサイト「ワークシフト」を運営するのは、ワークシフト・ソリューションズ(東京都港区)だ。数あるクラウドソーシ

ングの中でも、海外に特化しているのが特徴。登録するフリーランサーは世界110カ国3万人で、東南アジア、欧州が大半を占める。主な依頼主は、日本の大手企業で、海外市場へ販



荒木成則 社長 (49)

**企業データ**  
設立 2013年9月  
所在地 東京都港区  
事業内容 海外型クラウドソーシング事業の運営  
資本金 9000万円

路拡大する際に利用するケースが多い。

ワークシフト登録者の約2割は、海外在住の日本人、あるいは何らかの日本語スキルを持っている。職種カテゴリーはITやデザインなど、160以上に及ぶ。日・英・仏の三カ国語に対応した自動翻訳ツールも備えているため、海外の人々に業務委託をする際のコミュニケーション(言語)や品質、納期などの問題は生じにくい。フォーマットも簡易なため、やりとりにも困らない。

依頼先を評価する。これまで4分の3が100点満点を得ていることから、顧客満足度が高いことがわかる。外資系の証券会社や資産運用会社での勤務で、外国人と関わるのが日常的だった荒木成則社長。多くの日本企業がアジアへの販路拡大を見据えているにも関わらず、職場に外国人が少ないことに、国際化の遅れを感じた。日本人がもっと簡単に外国人と仕事できる仕組みができないかと考えていた2010年、クラウドソーシングがブームを巻き起していることを知った。ウェブサービスの知識や経験はなかったが、当時、海外に業務委託するサービスがなかったことに目をつけ、友人の支援を受けて2014年にワークシフト・ソリューションズを創業した。

サービス開始当初から英・仏への対応や自動翻訳、入力フォームの簡素化を進めたことで、外国人の利用者は1年間で1万人を突破。イベントやメディアへの露出が増加したことで、利用



者は増え、サービスの認知度も高まった。

今後は、5〜10万人のクライアント、100万人のフリーランサーの登録に向けて、サイトの改良に努めていく方針だ。

「日本人と仕事したいと思っ  
ている外国人は多いはず  
です。海外の人々と仕事す  
る機会を提供することで、  
外国人への偏見をなくし、  
国内の労働人口の問題の解  
決につなげたいです」

## プロレド・パートナーズ

# 「不均衡」是正を根底に事業構想 日本初のオフィス物件検索ポータル



佐谷 進社長 (40)

### 企業データ

設立 2008年4月  
所在地 東京都港区  
事業内容 コストマネジメント、CR  
Eマネジメント  
資本金 1000万円

「物件オーナーと仲介業者  
が優位に立つ不動産業界に、  
なんとかしてユーザ視点で  
切り込みたいと考えまし  
た」

こう語るのは、昨年賃貸  
オフィス物件検索ポータル

「オフィス」を立ち上げ  
たプロレド・パートナーズ  
(東京都港区)の佐谷進社  
長だ。現在、従業員約50名  
主にコストマネジメントを  
中心とする経営コンサルテ  
ィングの成果報酬で約4億  
円を売り上げる。

不動産業界の人脈に頼る  
取引内容の情報格差はユー  
ザにとって不利益だらけと  
いえる。この現実をITの  
技術で解決したいと考えた  
のがサービス開発の発端だ。  
「不動産取引とはエンドユ  
ーザが一見客でしかありま  
せん。この商慣習に私は強  
い憤りを感じたのが開発の  
きっかけです。この不均衡

## PICK UP

### 徹底的なリサーチ力で老人ホーム選びをサポート 介護知識ゼロからの市場参入

笑美面 榎並将志社長 (32)

企業データ 設立:2012年1月 所在地:大阪府大阪市 事業内容:高  
齢者住宅紹介業・介護総合ポータルサイト運営 資本金:1000万円



は、老人ホームは役所あるいはケア  
マネージャーに紹介してもらって入  
居する。しかし、前者は施設選択の  
自由がなく、後者は物件紹介や引  
越しの手伝いなどで、ケアマネジ  
ャーに過剰な負担を強いることにな  
る。介護市場が拡大しているに関  
わらず、中立的な立場で老人ホーム  
を紹介する場所がないことに気付  
いた榎並氏は、2012年、笑美面を設  
立した。

設立当初は、介護業界で必要な  
医療、製薬の知識を蓄えるため、大  
阪府内の老人ホームを回り、多くの  
ケアマネージャーから業界の課題や  
基礎的な知識を学んだ。自身が考え  
る老人ホーム紹介事業について、最  
初は疑問の声も多かったが、4年間  
猛勉強した結果、努力と熱意が認め  
られ、賛同者が徐々に増え、サービ  
スは口コミで広がっていった。今  
後は社員を増やし、関東圏進出へ向  
けて準備を進めていく。

老人ホームの紹介を行う笑美面  
(えみめん・大阪府大阪市)は、大  
阪・京都・兵庫にある1300施設の  
うち、750施設をカバーしている。  
昨年度の売上は5500万円。今期は  
東京を中心とする関東圏、その後は  
福岡、名古屋、札幌などに進出し全  
国展開を進める計画だ。2020年ま  
でに年商20億円を目標にしている。

笑美面の強みは、掲載物件の全  
てに直接訪問し、徹底的な調査を行  
っていることだ。入居費用や周辺環  
境、医療サービス、リハビリ、職員  
の対応などについて職員に200項  
目以上の質問を行う。回答をもとに  
施設をSランク〜Dランクで評価し、  
入居者と家族が比較検討しながら  
老人ホーム選びをできるようにして  
いる。

2000年、介護保険法の施行を機  
に、民間運営の高齢者住宅が増加。  
老人ホームの競争は激化し、供給  
過剰に陥る地域も出だした。関西で

を是正して、お客様の納得  
するフィーをお支払いいた  
だくのが正当な取引である  
と考えます」

こうして取引の条件不均  
衡を是正するための新サー  
ビス「オフィス」が産ま  
れたという訳だ。このポー  
タルでは、複数の仲介業者  
の全国および海外の物件が  
現在約3万件情報公開され  
ており、ユーザは幅広い選  
択肢から物件選びができるの

が特徴だ。  
「人的資産に頼らないユー  
ザと業者側の情報媒介手段  
として、当社のポータルが  
これからの業界では威力を  
発揮します。ユーザの要望  
にオーナー側が歩み寄る時  
代も、もう間もなくだと考  
えています」